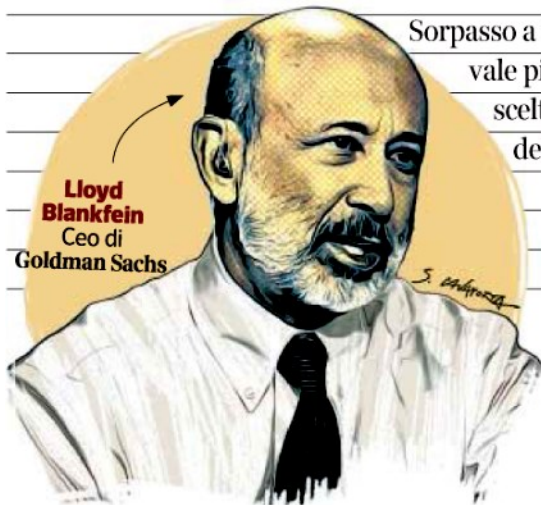


Chi vince & Chi perde

IL DERBY DELLA FINANZA



Lloyd Blankfein
Ceo di
Goldman Sachs

Sorpasso a Wall Street. Per la prima volta Ms vale più di Gs in Borsa. Merito della scelta di puntare sulla gestione delle grandi fortune, invece del trading. Così la concorrente si butta sui prestiti. Basterà?



James Gorman
al vertice di
Morgan Stanley

BLANKFEIN
GOLDMAN SACHS



GORMAN
MORGAN STANLEY

di **Maria Teresa Cometto**

La frase

Con la nostra esperienza nei dati possiamo far crescere in modo profittevole il business dei prestiti

Lloyd Blankfein è uno dei più longevi ceo (amministratori delegati) delle grandi banche di Wall Street. Guida infatti la blasonata e ultra centenaria investment bank dal giugno 2006. È anche quello uscito meglio dalla tempesta che ha sconvolto i mercati nel 2008. Ma il fiuto da trader di commodity — il suo primo mestiere, quello che gli ha fatto scalare i vertici della banca — gli è stato meno utile per capire come adattarsi al nuovo clima post Grande Recessione. Le nuove regole dettate dalla riforma Dodd-Frank di Wall Street del 2010 e il crollo della volatilità della Borsa hanno infatti tarpato le ali al trading, la divisione più importante di Goldman Sachs, che ai tempi d'oro era gestita con uno stile da hedge fund, soprattutto nella parte riguardante il reddito fisso, le valute e le materie prime (Ficc). Oltre un terzo del fatturato 2017 — 11,9 miliardi su 32,1 — è stato generato ancora dal trading, che però ha perso il 18% sull'anno precedente; e in particolare il business Ficc è calato del 30%.
La seconda voce sul bi-



lancio, 7,4 miliardi, è quella dell'investment banking (la consulenza per le operazioni di acquisti e fusioni o le emissioni di bond e azioni). Poi ci sono le gestioni di fondi comuni e altri patrimoni, in lieve crescita, +7% a 6,2 miliardi. Mentre il busi-

ness emergente è quello dei prestiti e della banca online Marcus, lanciata nel 2016 (in onore del fondatore Marcus Goldman), il cui fatturato è cresciuto del 61% a 6,6 miliardi l'anno scorso.

A settembre Blankfein ha annunciato di volere aumentare i ricavi della banca di 5 miliardi di dollari entro il 2020. Per raggiungere l'obiettivo, deve sperare che la recente volatilità dei mercati continui, offrendo nuove occasioni di affari ai suoi trader e allargare il business bancario, come sta facendo con l'accordo con Apple per finanziare l'acquisto degli iPhone più costosi. Ma c'è chi sostiene che non può più essere lui l'uomo a gestire la Goldman Sachs «riformata» e che dopo 12 anni deve ritirarsi.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

GORMAN MORGAN STANLEY

Per la prima volta da oltre un decennio Morgan Stanley vale in Borsa più dell'arcirivale Goldman Sachs. E il merito va a James Gorman che la guida dal gennaio 2010 con uno stile così discreto che è praticamente sconosciuto al largo pubblico. Gorman ha capito prima di altri che la classica industria dell'investment banking è morta dopo la bancarotta di Lehman Brothers e ha puntato sul rafforzamento del business meno rischioso ma più remunerativo in questo nuovo clima, quello del *wealth management* ovvero la gestione dei patrimoni dei clienti «ricchi». Alla fine del 2008, durante la crisi finanziaria, i patrimoni gestiti da Morgan Stanley erano 546 miliardi di dollari; lo scorso giugno hanno superato i 2 mila miliardi e ora ne valgono 2.400. La banca ci guadagna con le commissioni applicate in percentuale sui patrimoni e non con le commissioni sul trading dei portafogli. È quindi un modello di business relativamente indipendente dalle fluttuazioni dei mercati. E molto redditizio: i margini di profitto l'anno scorso sono stati del 26% e Gorman vuole alzarli al 28%.

Gorman ha attuato anche un'oculata politica di taglio dei costi e delle parti più a rischio del business come il trading. Solo nel 2017 ha ridotto di un miliardo di dollari le spese fisse aumentando il ritorno sul capitale — il rapporto fra i profitti netti e il capitale investito (roe, return on equity) — al 9,4% dal 7,9% del 2016. Gorman vuole arrivare al 10-13% nel medio termine, supe-

La frase

Il wealth management è un affare fenomenale, con un basso livello di uso del capitale e alti rendimenti

rando Goldman Sachs che nel 2017 ha ottenuto un roe del 10,8%. In riconoscimento del lavoro fatto da Gorman, il consiglio di amministrazione ha alzato del 20% i suoi compensi per il 2017 da 22,5 a 27 milioni di dollari, una delle paghe più alte a Wall Street. Che si aspetta di vedere in quale altro modo il ceo riuscirà a migliorare ulteriormente i risultati, soprattutto se il Toro — dopo nove anni di rialzi — smette di correre, deprimendo i patrimoni dei clienti come si è verificato la settimana scorsa.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Ha affrontato la crisi del 2008 meglio di tutti e l'ha sfruttata per ottenere profitti record

Il Financial Times nominandolo «Persona dell'anno 2009»

Non ha capito i cambiamenti nella finanza. Il suo modello di business ora è a pezzi

Dick Bove, analista di The Vertical Trading Group

Cosa dicono di loro

Cosa dicono di loro

Non è un tipo da pacche sulle spalle. Viene rispettato per la sua capacità strategica

Larry Fink, ceo di BlackRock

Ha reinventato la gestione dei patrimoni. E ha convinto i ricchi ad affidargli i loro soldi

Jim Cramer, analista di Cnbc

Biografia

Ha 63 anni, è nato a New York ed è cresciuto in un quartiere popolare di Brooklyn. Laurea in Legge ad Harvard. Nel 1982 inizia come trader in una società poi comprata da Goldman Sachs

Ha 59 anni, nato e cresciuto a Melbourne, Australia, dove si laurea in Legge. Dopo un Mba alla Columbia, lavora in McKinsey. Nel '99 entra in Merrill Lynch. È ceo di MS dal 2010

Il valore a Wall Street

97,6
miliardi di dollari di capitalizzazione

98,2
miliardi di dollari al listino Usa

La performance in cinque anni

+70%
La crescita del titolo in Borsa

+130%
L'evoluzione del valore

I compensi del Ceo

22,3
milioni di dollari nel 2016

22,5
milioni di dollari nel 2016

I profitti della banca nel 2017

4,3
miliardi di dollari su 32,1 miliardi di fatturato

6,2
miliardi di dollari I margini sono del 26%

I patrimoni gestiti

1.500
miliardi di dollari dei clienti

2.000
miliardi di dollari Erano 546 milioni nel 2008